

## **CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS**

### **EMENTA**

#### Técnicas de Negociação e Vendas

- A negociação e as organizações
- Estilos de negociações
- Negociação e conflitos
- Agregando valor à negociação
- A negociação e a área comercial

#### A atividade e o profissional de vendas

- As vendas e a gestão
- O profissional de vendas – funções e atividades
- O profissional de vendas – competências
- A força de vendas
- Ética em vendas

#### Vendas e Marketing

- Relações entre vendas e marketing
- Planejamento de marketing e vendas
- Segmentação, alvo e posicionamento e sua relação com vendas
- Sistemas de informação de marketing e as vendas
- O profissional de vendas e a área de marketing

#### O Cliente e a área comercial

- Comportamento do consumidor
- Relacionamento com o cliente
- Direito do consumidor

#### Remuneração e Controle da Força de Vendas

- Remuneração e programas de incentivo
- Avaliação e controle da força de vendas
- Critérios de desempenho